

FROM ARGUMENTATION TO NEGOTIATIONS: THE GAME OF DETERRENCE PATH

Michel Rudnianski*

Abstract. Le negoziazioni consistono in un processo di interazione sociale fra le parti, parti che difendono i loro propri interessi. A questo scopo l'argomentazione costituisce una componente essenziale per il successo del processo, dal momento che l'argomentazione può aiutare a convincere le altre parti sul fatto che un accordo proposto dalla prima parte sia appropriato. Una vasta letteratura in materia si è sviluppata nel corso degli ultimi due decenni [1]. Il presente lavoro utilizza una specifica categoria di giochi qualitativi, i cosiddetti giochi di deterrenza, giochi che costruiscono un ponte tra argomentazione e negoziazioni. Inizialmente sviluppati allo scopo di analizzare le dottrine nucleari [15], questi giochi considerano due generi di risultati, quelli accettabili e quelli inaccettabili. Questa duplice caratteristica permette ai giochi di deterrenza di modellare l'argomentazione con l'associare una strategia a ciascun argomento presentato da una parte. La "giocabilità" di questa strategia è valutata da chi a turno determina la veridicità dell'argomento [18, 19].

Parimenti, se applicati alle negoziazioni, i giochi di deterrenza consentono di trovare accordi fattibili quali risultato di un processo sequenziale che prende in considerazione le posizioni dei giocatori, cioè le preferenze di ciascun giocatore quanto al set di coppie di possibili risultati [16, 17]. Il ponte fra argomentazione e negoziazione è dunque costruito associando a ciascun set di argomenti presentati dalle parti e riconosciuti come veri, un set di accordi coerenti con questi argomenti e, a turno, associando a ciascuno degli accordi un risultato per ciascuna parte. Si assume in particolare che ogni proposta di accordo associata ad un set di accordi incoerenti sia inaccettabile per tutte le parti. Il modello è messo alla prova in riferimento al caso della negoziazione bilaterale, negoziazione in cui le parti sono due compagnie che negoziano le condizioni di un *joint venture*. Le versioni del caso sono sviluppate. Nella prima, ciascuna coppia di argomenti veri è associata nella relazione bilaterale ad un argomento singolo, mentre nella seconda le coppie di argomenti sono rimpiazzati dalle coppie di sets di argomenti, in modo tale che le diverse coppie di sets di argomenti possano essere associati allo stesso accordo.

Key-words. Argomentazione, circuito, *defeasibility*, deterrenza, dialogo, equilibrio, grafico, negoziazione, sentiero, "giocabilità", atteggiamento, preferenza, gioco sequenziale, soluzione, strategia.

* LIRSA (CNAM, Paris)